

ENTENDENDO O DUMPING E O DIREITO ANTIDUMPING



Gustavo Fávaro Arruda

Graduado pela Universidade de São Paulo em 2004.

Advogado em São Paulo, onde trabalha no núcleo de direito do comércio internacional do escritório L. O. Baptista Advogados Associados.

e-mail: gfa@baptista.com.br

1. Introdução; 2. Conceito de Dumping; 2.1. Definição Econômica; 2.2. Definição Jurídica; 2.3. Tipos de Dumping; 2.3.1. Formas Impróprias de Dumping; 3. Outras Práticas de Comércio Distintas do Dumping; 3.1. Exceções ao Livre Comércio; 3.1.1. Medidas de Defesa Comercial; 3.1.1.1. Medidas de Salvaguarda; 3.1.1.2. Medidas Compensatórias Contra Importações Subsidiadas; 3.2. Dumping e Direito Concorrencial; 3.2.1. Predação; Os Fundamentos da Legislação Antidumping; 4.1. O Fundamento Econômico; 4.1.1. Dumping Predatório; 4.1.2. Discriminação de Preços; 4.1.3. Redirecionamento de Investimentos; 4.2. Fundamento Jurídico; 4.2.1. Eficiência Produtiva Nacional e Concorrência Internacional; 5. Conclusão; 6. Índice das Fontes; 6.1. Fontes Primárias; 6.2. Bibliografia.

RESUMO

O dumping é uma prática comercial privada, que possibilita a reação por parte dos países afetados através da aplicação de medidas que excepcionam o livre comércio. As normas que regulamentam o tema decorrem de acordos firmados na Organização Mundial do Comércio e refletem, sobretudo, a maneira moderna de defesa da indústria nacional perante o comércio internacional. Compreender o dumping e os fundamentos da reação a ele é essencial. Possibilita descobrir a função do instituto para que se atinja adequadamente a sua finalidade. Afinal, o dumping difere de outras práticas de comércio com ele freqüentemente confundidas, como os subsídios, as salvaguardas e a predação. Aplicar corretamente os direitos antidumping estimula a organização da indústria nacional em torno de uma maior apropriação das vantagens geradas pela liberalização do comércio internacional.

Palavras-chave: dumping.Antidumping.Defesa comercial.Subsídio.Salvaguarda.Predação.Discriminação de preços.Organização mundial do comércio.

1. INTRODUÇÃO

O dumping é uma prática comercial regulamentada por normas de direito nacional e internacional. Trata-se de instituto que foi estudado inicialmente pela economia, mas que ganhou disciplina jurídica complexa, cujo desenvolvimento é possível creditar, inicialmente, aos Estados da *common law*.

Por isso, a adoção da regulamentação antidumping no Brasil, a partir do final da década de oitenta, gerou perplexidades. A acomodação de um instituto jurídico com essas origens suscita uma série de dúvidas e inquietudes em países de tradição jurídica romano-germânica.

Grande parte dessas incertezas refere-se à aplicabilidade de disposições específicas da regulamentação antidumping em face de normas constitucionais e de princípios de direito que balizam o sistema jurídico nacional. Relacionam-se, na maior parte das vezes, à essência do instituto e à forma de sua recepção pelo ordenamento jurídico nacional.

Por isso, os objetivos principais desse trabalho são: (i) examinar o fundamento da disciplina do dumping (direito antidumping) e (ii) colaborar para uma melhor compreensão do instituto, conforme sua disciplina nacional e internacional.

O estudo do sistema multilateral, em que se insere a Organização Mundial de Comércio (OMC), e a demonstração da aplicabilidade da regulamentação antidumping são aspectos tratados apenas incidentalmente; não constituíram objeto de

preocupação central desta dissertação.

A regulamentação antidumping gerava pouco ou nenhum interesse no período que se estendeu até o final dos anos oitenta, época marcada pela pequena abertura comercial brasileira. A partir de então, as intensas transformações econômicas por que passou o Brasil passaram a evidenciar a importância do tema.

Com as reformas de cunho liberal implantadas sobretudo a partir do governo Collor, a indústria nacional passou a sofrer intensa concorrência com produtos importados, e a regulamentação antidumping, assim como as demais medidas de defesa comercial, ganhou relevância.

Contudo, as autoridades brasileiras tinham pequena familiaridade com o instituto. A falta de compreensão de sua finalidade, aliada a problemas macroeconômicos – principalmente o longo período de baixas taxas de crescimento –, é um dos fatores que tornaram a inserção do Brasil no comércio internacional um processo traumático para certos setores da economia.

Por isso, é necessário, primeiramente, compreender de que trata o instituto, tarefa que é iniciada no item segundo abaixo. Nele, o dumping será conceituado, serão tratadas as suas definições econômica e jurídica e apresentadas as suas formas próprias e impróprias.

O item três é dedicado à distinção entre o dumping e outras práticas de comércio comumente com ele confundidas, como as salvaguardas, os subsídios, o preço predatório e a concorrência desleal.

Traçado este caminho, é possível chegar, por fim, ao item quatro, que é dedicado aos fundamentos da legislação antidumping. A sua compreensão é fundamental, pois é ela que fornece as bases que justificam a aplicação das medidas. Essa parte demonstrará que muito do que se fala sobre dumping é fruto de confusão ou retórica para justificar a aplicação das medidas.

2. CONCEITO DE DUMPING

O termo dumping é utilizado de forma ampla hodiernamente. Seu conceito é compreendido diversamente pela economia, pelo direito e, principalmente, pelo senso vulgar leigo, que o emprega em situações que não constituem tecnicamente dumping. Essas diversas e irregulares utilizações do termo se devem, em grande parte, a divergências epistemológicas e axiológicas, que matizam a abordagem jurídica, política e econômica dele.

Em qualquer delas, no entanto, há sempre três idéias que estão presentes: (i) a de prática desleal de comércio internacional; (ii) a carga semântica pejorativa, incutindo a sensação de comportamento ilícito ou reprovável; e (iii) o emprego do vocábulo em inglês, sem a utilização de qualquer tradução⁽¹⁾. Este entendimento tem raízes na própria evolução da aplicação do instituto, que se deu primordialmente como se disse nos Estados da *common law*⁽²⁾.

Nota:

(1) Nem mesmo a legislação brasileira utiliza o termo traduzido. Por isso, ele é grafado em letras “redondas” (sem itálico) nesta obra. Por outro lado, com relação ao termo “antidumping”, considera-se mais correta a grafia sem o hífen, segundo orientação de A. B. H. FERREIRA. *Novo Dicionário da Língua Portuguesa*. 2. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986, p. XII-XIII, uma vez que o vocábulo principal não se inicia com “h”, “r” ou “s”. No mesmo sentido, D. P. CEGALLA. *Novíssima Gramática da Língua Portuguesa*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2002, p. 80.

(2) Conforme proposição de W. BARRAL. *Dumping e Comércio Internacional: A Regulamentação Antidumping após a Rodada do Uruguai*. Rio de Janeiro: Forense, 2000, p. 8.

Nota:

(3) G. MARCEAU. *Anti-dumping and antitrust issues in Free-Trade Areas*, New York, Oxford University, 1994, p. 7, *apud*, W. BARRAL. *Dumping e Comércio Internacional: A Regulamentação Antidumping após a Rodada do Uruguai*. Rio de Janeiro: Forense, 2000, p. 8.

A origem do termo, no entanto, não fornece base que corrobore essa compreensão. Estudos etimológicos especulam que ele tenha surgido do irlandês arcaico, “*thumpa*”, que significa “atingir alguém” ou, posteriormente, “depósito de munições”⁽³⁾.

No inglês moderno, pode-se encontrar um verbo correlato: *to dump*, que significa “*to put or throw down with more or less of violence; to unload; to drop down; to deposit something in a heap or unshaped mass*”⁽⁴⁾, ou seja, “despejar, descarregar; desembaraçar-se de, jogar fora”⁽⁵⁾. Em âmbito comercial, portanto, o termo significaria o ato de “inundar o mercado”⁽⁶⁾, ou, mais precisamente, o ato de “colocar mercadorias no mercado em grande quantidade e a preços muito baixos”⁽⁷⁾.

Nota:

- (4) H. C. BLACK. *Black's Law Dictionary*. St. Paul: West Publishing Co., 1991, p. 247.
- (5) A. HOUAISS; I. CARDIM (editores). *Novo Dicionário Folha Webster's – Inglês/Português Português/Inglês*. São Paulo: Grupo Folha, 1996, p. 94.
- (6) A. HOUAISS; I. CARDIM (editores). *Novo Dicionário Folha Webster's – Inglês/Português Português/Inglês*. São Paulo: Grupo Folha, 1996, p. 94.
- (7) L. O. BAPTISTA. *Dumping e Anti-Dumping no Brasil*. In: A. AMARAL JUNIOR (coord.). *OMC e o Comércio Internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002, p. 29.

Já na doutrina, atribui-se a autores norte-americanos a construção teórica do instituto, embora ele tenha sido primeiramente tratado pelos economistas. Assim, a primeira utilização do termo teria sido feita por Adam Smith, mas em um contexto diverso, para designar situações que atualmente mais se aproximariam da figura dos subsídios(8). Em sua acepção contemporânea, teria sido o economista J. VINER quem o empregou pela primeira vez.

Nota:

- (8) J. H. JACKSON . *Dumping in International Trade: Its Meaning and Context*. In J. JACKSON e E. VERMULST . *Antidumping Law and Practice*. Harvester Wheatsheaf: Hesteadt, 1990, p. 4, *apud* W. BARRAL. *Dumping e Comércio Internacional: A Regulamentação Antidumping após a Rodada do Uruguai*. Rio de Janeiro: Forense, 2000, p. 10, nota 11.

2.1. Definição Econômica

Os economistas identificam a prática do dumping como sendo a discriminação de preços entre dois mercados nacionais, ou, nas palavras de J. VINER: “ *The one essential characteristic of dumping, I contend, is price-discrimination between purchases in different national markets* ”(9).

Nota:

- (9) *Dumping: a Problem in International Trade*. Chicago, University of Chicago, 1923, reimpressão (Fairfield NJ: Kelley Publishers, 1991), p. 4-5, *apud* W. BARRAL. *Dumping e Comércio Internacional: A Regulamentação Antidumping após a Rodada do Uruguai*. Rio de Janeiro: Forense, 2000, p. 10.

Essa discriminação compreende aquela realizada entre diferentes mercados de exportação e não se refere, como se verá na definição jurídica, a uma comparação feita entre o mercado importador e o mercado exportador.

Contudo, não há consenso entre os economistas acerca das causas e das conseqüências do dumping, como se verá mais a fundo no item 4. Trata-se de problema grave, uma vez que a discórdia atinge os fundamentos e a efetividade que justificam a aplicação das medidas antidumping, o que pode causar efeitos adversos ou imprevistos sobre o mercado. Há casos, como se verá, em que a prática de dumping pode ter efeitos benéficos para a indústria nacional, como o dumping de insumos, sendo até desejada a sua ocorrência(10).

Nota:

- (10) O dumping de insumos é também conhecido como downstream dumping, e beneficiará a indústria nacional que utilize os produtos objeto de dumping como matéria-prima em sua cadeia produtiva. Um exemplo brasileiro a respeito foi a reprovação, pelos produtores de auto-falantes, da imposição de medidas antidumping contra a importação de ímãs da China (caso MICT/SAA/CGSG 52100-000383/96-34).

O argumento econômico utilizado com maior frequência para justificar a aplicação das medidas antidumping é a desqualificação da concorrência realizada pelos produtos importados. Estes, além de serem vendidos com discriminação de

preços entre mercados nacionais, implicariam a prática de preços predatórios, o que afastaria investimentos e agravaria problemas sociais.

2.2. Definição Jurídica

A definição jurídica de dumping, ainda que seja o fruto da influência de diversas legislações nacionais, é dada pelo direito internacional e pode ser encontrada no artigo VI do GATT 1947, nos seguintes termos:

“The contracting parties recognize that dumping, by which products of one country are introduced into the commerce of another country at less than the normal value of the products, is to be condemned if it causes or threatens material injury to an established industry in the territory of a contracting party or materially retards the establishment of a domestic industry (...).”

Além do mencionado artigo, também disciplina a matéria um acordo específico da OMC, celebrado com o intuito precípua de interpretar os termos vagos citados acima. Trata-se do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio 1994 (ou Agreement on the Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994), conhecido e daqui em diante mencionado apenas como “Acordo Antidumping”. O artigo 2.1 deste Acordo também traz uma definição desta prática:

“For the purpose of this Agreement, a product is to be considered as being dumped, i.e. introduced into the commerce of another country at less than its normal value, if the export price of the product exported from one country to another is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country.”

No Brasil, a prática do dumping é definida pelo artigo 4º do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, que regulamenta as normas e os procedimentos relativos à implementação do artigo VI do GATT, da seguinte forma: “Para os efeitos deste Decreto, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de drawback, a preço de exportação inferior ao valor normal”. Em seguida, o artigo 5º define o valor normal como sendo “o preço efetivamente praticado para o produto similar nas operações mercantis normais, que o destinem a consumo interno no país exportador”.

Para o direito, portanto, a definição de dumping também é baseada na diferenciação de preços entre dois mercados. Porém, a sua ocorrência restringe-se aos casos em que os produtos de um país são introduzidos no comércio de outro por valor abaixo daquele praticado no mercado do país exportador. Note-se que a definição jurídica não coincide com a definição econômica de dumping. Por ora, é necessário registrar apenas que esta – a definição econômica – é mais ampla que aquela – a definição jurídica – e, à medida que este trabalho for se desenvolvendo, novos aspectos que as distinguem serão mencionados.

2.3. Tipos de Dumping

É de J. VINER, também, a primeira tentativa de classificar as diversas formas de dumping. Baseou-se o economista em três situações em que identificou a manifestação dessa prática, classificando-o como: (i) esporádico; (ii) de curto prazo; ou (iii) permanente. Contudo, somente para o de curto prazo é que atribuiu caráter negativo⁽¹¹⁾.

Nota:

(11) W. BARRAL. *Dumping e Comércio Internacional: A Regulamentação Antidumping após a Rodada do Uruguai*. Rio de Janeiro: Forense, 2000, p. 11.

Outro tipo de dumping mencionado com frequência é o “dumping predatório”. Trata-se, no caso, da associação da prática do dumping a uma figura delituosa de direito concorrencial, a prática de preços predatórios. Caracteriza-se pela prática da discriminação de preços entre mercados nacionais, qualificada pela venda, no mercado importador, a um preço infracompetitivo ou abaixo do preço de custo (essas práticas, contudo, nem sempre estão associadas, conforme se verá no item 3.2.1).

“O ‘dumping’ eivado de predatoriedade no mercado interno limita-se à venda sem margem de lucro, abaixo do preço de mercado, e não no sentido lato, utilizado no comércio exterior, de redução de preços inferiores aos vigentes no mercado; pois a redução de preços é objetivo da concorrência empresarial, e por si só não configura abuso de poder econômico e forma de concorrência desleal.”⁽¹²⁾

Nota:

(12) E. M. O. MARTINS. Da Concorrência Desleal: o “Dumping” Predatório no Contexto Internacional e no Mercado Interno Brasileiro. *Revista de Direito do Mercosul*, Buenos Aires, v. 2, n. 3, jun. 1998, p. 126.

Assim, conforme esclarece J. R. P. RODRIGUES, “[o] *dumping* predatório (...) exterioriza-se pela prática de comércio em situação na qual inexistente lucro por parte do praticante do *dumping*. Duas razões justificariam essa postura: (I) afastamento dos competidores do mercado; (II) impedir que novos competidores atuem no mesmo mercado. Essa prática, contudo, só pode ser justificada no curto prazo, pois a longo prazo ela pode conduzir o seu próprio praticante à ruína” (grifos no original) (13).

Nota:

(13) Os Efeitos do Dumping sobre a Competição. *Revista de Direito Econômico*, Brasília, n. 22, jan./mar. 1996, p. 35.

Apesar da utilidade econômica das distinções mencionadas, a regulamentação antidumping não acolhe estas classificações, que, portanto, têm interesse meramente didático. No sistema GATT/OMC, é possível identificar apenas dois tipos de dumping, o condenável e o não condenável, sendo o último aquele que causa dano à indústria doméstica(14)

Nota:

(14) O termo “dano” aqui é empregado em seu sentido jurídico e designa as situações em que há “dano material ou ameaça de dano material à indústria doméstica já estabelecida ou retardamento sensível na implantação de tal indústria”. Ver Acordo Antidumping, art. 3 e Decreto nº 1.602/95, art. 14.

Por isso, é necessário salientar que, ao contrário do que sustenta o senso comum e a esmagadora parcela da doutrina, o dumping não é, por si só, uma prática ilícita ou violadora das boas regras de mercado(15). Para ser considerado reprovável, tem que causar dano à indústria doméstica. Ou seja, o dumping, *per se*, não é uma prática desleal de comércio internacional.

Nota:

(15) Já foi mencionado anteriormente, inclusive, que os seus efeitos econômicos podem ser positivos e até desejados pela indústria nacional, como no caso dos ímãs da China.

2.3.1. Formas Impróprias de Dumping

Freqüentemente, ao se falar em negociações comerciais internacionais, outros tipos de dumping são mencionados, como o “dumping social”, o “dumping ambiental” ou até o “dumping cambial”. Trata-se, na verdade, de uma tentativa de caracterização pejorativa de situações que envolvem diferenças estruturais – ou vantagens comparativas – entre Estados, geralmente entre Países Desenvolvidos (PDs) e Países em Desenvolvimento (PEDs). Partem, na maior parte das vezes, de movimentos sociais daqueles para estereotipar de maneira negativa os produtos competitivos destes.

O dumping social, por exemplo, estaria relacionado a menores garantias – principalmente de direitos trabalhistas e salários – conquistadas ao longo do processo democrático e do desenvolvimento econômico e social dos PDs(16). O dumping ambiental estaria relacionado à procura pelas indústrias poluentes de locais em que as normas de proteção ambiental fossem menos rígidas, inexistentes ou ineficazes. Já o dumping cambial seria a expressão utilizada para designar a manutenção de baixas taxas de câmbio, ou seja, de uma desvalorização de uma moeda nacional frente a uma cesta de moedas para estimular as exportações e inibir as importações.

Nota:

(16) A utilização da expressão “dumping social”, embora já tenha sido relatada em meados da década de sessenta, entrou em voga apenas após o final da Rodada Uruguai. Conforme relata C. LAFER, isso foi consequência da ampliação de objeto que sofreram os acordos de comércio internacional, que passaram a admitir, a partir da assinatura dos tratados de Maastricht e do NAFTA, discussões sobre cláusulas sociais.

No final da década de noventa, então, passou-se a cogitar, com maior

intensidade, sobre as relações entre comércio e investimento internacionais, de um lado, e as profundas diferenças entre os custos de mão-de-obra, de outro. Assim, os PDs passaram a acusar os PEDs da prática de dumping social, segundo o qual estes estariam auferindo lucros excessivos através da superexploração da mão-de-obra em seus territórios. Alegava-se, em suma, que seria necessário uma forma de harmonizar os custos sociais, para que os locais em que eles fossem mais caros não restassem prejudicados por uma espécie de concorrência desleal de produtos oriundos dos países em que eles fossem mais baratos.

Contudo, não obstante todo o esforço no sentido da livre circulação de mercadorias e serviços, o trânsito de pessoas – em função da preocupação com os fluxos migratórios – continua absolutamente restrito no mundo globalizado. Isso gera reservas de mercado e inflação no custo da mão-de-obra nos PDs, uma vez que o valor do fator trabalho está diretamente relacionado ao grau de desenvolvimento econômico de determinado país, região ou estado.

Mas não é apenas nas disparidades do mercado mundial que reside a incongruência do raciocínio sobre a prática de dumping social. Muitos, senão a maioria dos PEDs, conjugam de forma harmônica a relação entre mercado, democracia e direitos humanos. Reconhecem, ademais, os *standards* sociais estipulados nas convenções da OIT e em outros tratados de direito internacional como aqueles celebrados no âmbito da ONU.

Por isso, na verdade, a alegação da prática de dumping social nada mais é que a expressão de uma forma de protecionismo. Agentes governamentais e não governamentais dos PDs pretendem, desta forma, apenas a imposição de um ônus aos PMDs e PEDs, com o qual eles não têm condição de arcar. Ver, sobre o assunto, C. LAFER. *Dumping Social*. In: L. O. BAPTISTA. et al (coords.). *Direito e Comércio Internacional: Tendências e Perspectivas – Estudos em Homenagem ao Prof. Irineu Strenger*. São Paulo: LTr, 1994, p. 161-164.

Na atual conjuntura, esta tentativa dos PDs de ampliação do conceito de dumping é vista pelos PEDs como mais uma forma de se criarem barreiras protecionistas à exportação dos seus produtos e, portanto, barrar a sua crescente participação no comércio internacional.

3. OUTRAS PRÁTICAS DE COMÉRCIO DISTINTAS DO DUMPING

Freqüentemente, o dumping é confundido com outras práticas de comércio nacional ou internacional. Em muitas destas vezes, a impropriedade é tamanha que outros institutos são utilizados para fundamentar a aplicação dos direitos antidumping, como é o caso dos subsídios ou do preço predatório. Por isso, não há como se falar de dumping, sem que sejam dispensadas algumas palavras para o esclarecimento de termos que lhe são conexos.

O corpo de normas do comércio internacional tem como princípio fundamental a não-discriminação e a liberalização comercial. Há, no entanto, situações em que esses princípios não se aplicam, das quais se destaca neste estudo a imposição de medidas antidumping. O primeiro ponto de confusão de parte da doutrina, sobre o qual se falará abaixo, é representado, pois, por práticas que estão na contramão da liberalização comercial e representam exceções ao princípio da não-discriminação. O segundo ponto de confusão da doutrina está no direito concorrencial e será tratado no item seguinte.

3.1. Exceções ao livre comércio

As medidas de proteção contra importações constituem exceções ao princípio do livre comércio e, por isso, são regulamentadas pelo GATT/OMC. Entre elas, pode-se citar: (i) as exceções permanentes; (ii) as exceções contingenciais; e (iii) as medidas de defesa comercial⁽¹⁷⁾.

Nota:

(17) Cf. classificação adotada por W. BARRAL in *Dumping e Comércio Internacional: ARegulamentação Antidumping após a Rodada do Uruguai*. Rio de Janeiro: Forense, 2000, p. 130.

As exceções permanentes, grosso modo, são aquelas que podem ser invocadas pelos Estados-Partes a qualquer tempo para restringir as importações. São exemplos de exceções permanentes o “*waiver*”⁽¹⁸⁾, a segurança nacional e a renegociação de concessões.

Nota:

(18) “*Waiver*” é a dispensa, pela maioria qualificada de dois terços dos Estados-Partes da OMC, da necessidade de cumprimento de uma das obrigações que foram impostas pelo Acordo. A previsão legal encontra-se no artigo XXV do GATT e insere-se no contexto da possibilidade de ação conjunta dos Membros para consecução de seus objetivos.

As exceções contingenciais referem-se à possibilidade de excepcionar o princípio do livre comércio em função de situações econômicas peculiares. Permite-se, assim, a restrição de importações para o fim de equilibrar-se a balança de pagamentos ou, no caso de PEDs, medidas temporárias para proteção da indústria nascente.

3.1.1. Medidas de defesa comercial

As medidas de defesa comercial são uma proteção permitida e excepcional à concorrência realizada por produtos importados, que pode ser utilizada nos termos dos acordos específicos da OMC que as regulamentam. São medidas de defesa comercial as salvaguardas, as medidas compensatórias contra importações subsidiadas e as medidas antidumping.

3.1.1.1. Medidas de Salvaguarda

As medidas de salvaguarda são um mecanismo existente para defender a indústria nacional contra surtos de importação que possam ocorrer em função de um aumento súbito ou iminente nas importações de um produto similar, em função das progressivas reduções tarifárias negociadas.

Através deste mecanismo, concede-se à indústria nacional um período extra de proteção tarifária, para que esta possa se adaptar à concorrência do produto importado. Trata-se, portanto, de uma forma de contornar uma situação emergencial e que, por isso, não terá caráter definitivo.

É justamente na defesa contra surtos importadores oriundos da retirada de barreiras tarifárias que está a diferença entre as medidas de salvaguarda e as medidas antidumping. Enquanto estas se destinam a combater uma importação que causa dano e que é havida com diferenciação de preços entre mercados nacionais, aquelas são aplicadas contra importações legítimas, realizadas no curso normal do comércio, mas que apresentam um surto de aumento em função da progressiva liberalização comercial.

É natural, desta forma, que as medidas antidumping sejam aplicadas de maneira discriminada em relação aos países e aos produtores, uma vez que se referem a uma atitude privada. As medidas de salvaguarda, por outro lado, são aplicadas de maneira não-seletiva, ou seja, impõem-se contra importações de um produto determinado, qualquer que seja a sua origem ou o seu fabricante.

Na prática, as medidas de salvaguarda refletem-se na majoração da alíquota *ad valorem* do produto importado ou na imposição de quotas de importação. Contudo, ao contrário das medidas antidumping, a imposição de medidas de salvaguarda exige a negociação de novas concessões aos Estados prejudicados, de modo a compensar o gravame gerado. Daí, como se pode supor, a utilização bem mais restrita do instituto.

3.1.1.2. Medidas Compensatórias Contra Importações Subsidiadas

As medidas compensatórias são um tipo de exceção ao princípio do livre comércio aplicável quando a indústria nacional de um Estado é prejudicada pelas importações de produtos subsidiados, direta ou indiretamente, pelo Estado exportador.

Como bem esclarece L. M. COSTA, “[a] definição de subsídio no Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias pode ser entendida como a de um benefício acordado através de uma contribuição financeira governamental, envolvendo a transferência de fundos, de mercadorias ou de serviços, feita pelo próprio governo ou em seu nome. Nessa categoria estão, também, os benefícios fiscais e os apoios ao preço do produto”(19).

Nota:

(19) *Subsídios e Salvaguardas*, in: A. AMARAL JÚNIOR (coord.). *OMC e o Comércio Internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002, p. 64.

Na terminologia empregada pelo Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, os subsídios podem ser de três tipos: (i) proibidos; (ii) recorríveis; ou (iii) irrecorríveis. Essa distinção é feita em função do nível de distorção que causam ao comércio internacional. No jargão diplomático da OMC, estas três categorias são identificadas por caixas, às quais foram dados nomes de cores, como nos semáforos: vermelho para os proibidos, amarelo (ou âmbar) para os recorríveis e verde para os irrecorríveis(20).

Nota:

(20) Quando se trata de bens agrícolas, contudo, a questão é um pouco mais complexa. Isso quer dizer que, não obstante as disposições do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias: (i) os subsídios agrícolas à exportação (e demais subsídios da caixa vermelha) não estão proibidos, embora continuem sujeitos a medidas compensatórias; (ii) as medidas de apoio interno que estivessem em total conformidade com o Acordo sobre Agricultura da OMC não eram acionáveis multilateralmente, embora pudessem estar sujeitas a medidas compensatórias, em função da cláusula de paz (expirada em 01 de janeiro de 2004). Assim, de acordo com o *Agriculture Agreement* não há caixa vermelha para subsídios agrícolas. Além disso, existe uma caixa azul para os subsídios e apoios domésticos que, embora sejam altamente distorcivos do comércio internacional, estejam ligados a programas de redução da produção. Sobre subsídios agrícolas ver M. G. DESTA. *The Law of International Trade in Agricultural Products*. s. l.: Kluwer Law International, 2002.

Os primeiros – os subsídios proibidos ou da caixa vermelha – são aqueles conferidos em função da exportação ou da substituição da importação e são, como o nome faz presumir, aqueles que, pela própria natureza e finalidade, mais distorcem o comércio internacional. Segundo o Acordo, esses subsídios deverão ser totalmente banidos pelos Estados-Membros(21).

Nota:

(21) Porém, como essa prática pode ter efeitos importantes em programas de desenvolvimento econômico, o Acordo excetua, através de um tratamento especial e diferenciado conferido aos países de menor desenvolvimento relativo e aos países em vias de desenvolvimento com renda *per capita* anual inferior a US\$ 1000, essa proibição, sendo lícito a eles conferir esse tipo de subsídio. Ver a este respeito os arts. 27.2 e 27.3 do Acordo sobre subsídios e Medidas Compensatórias.

Os segundos – os subsídios recorríveis ou da caixa âmbar – são aqueles que podem distorcer o comércio internacional e que, portanto, podem causar danos a outros Estados. “Esse tipo de subsídio não é, em princípio, prejudicial ao comércio, mas em algumas circunstâncias ele pode vir a ser. Um subsídio será considerado dentro dessa categoria quando sua utilização por um País-Membro venha a comprometer os interesses de um outro Membro, isto é, prejudicar a indústria doméstica desse país ou causar-lhe um sério prejuízo”(22).

Nota:

(22) L. M. COSTA. *Subsídios e Salvaguardas*. In: A. AMARAL JÚNIOR (coord.). *OMC e o Comércio Internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002, p. 66.

Por fim, os subsídios irrecorríveis ou da caixa verde, que são também chamados de permitidos, fazem parte de uma categoria de subsídios que não restringem, criam obstáculos ou distorcem o comércio internacional(23). Trata-se dos subsídios não específicos ou os destinados a atividades de pesquisa, ao combate a disparidades regionais e à adaptação a novas regulamentações ambientais.

Nota:

(23) Os efeitos adversos, se existirem, ocorrem apenas de forma esporádica e reduzida.

Note-se que a ilegalidade do subsídio, em âmbito internacional, pressupõe a existência de dano que cause à indústria do país importador(24). Neste caso, poder-se-ão aplicar medidas no exato valor do benefício conferido, daí a especial atenção

que merece a forma se calcular a existência e valor do subsídio.

Nota:

(24) O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias estipula, em seu artigo 5º que: “No Member should cause, through the use of any subsidy referred to in paragraphs 1 and 2 of Article 1, adverse effects to the interests of other Members, i.e.: (a) injury to the domestic industry of another Member; (b) nullification or impairment of benefits accruing directly or indirectly to other Members under GATT 1994 in particular the benefits of concessions bound under Article II of GATT 1994”. No caso dos subsídios, assim como no dumping, o dano também é entendido como dano material, ameaça de dano ou retardamento no estabelecimento da indústria doméstica.

Não é de se espantar, portanto, que os subsídios sejam condenados já há muito tempo em matéria de comércio internacional, principalmente aqueles que foram aqui classificados como proibidos e recorríveis, pelos efeitos distorcivos que provocam. A sua prática emite sinais falsos ao mercado, prejudicando uma alocação de recursos mais eficiente. Em última análise, esses tipos de subsídios promovem a competição injusta, favorecendo o mais débil em detrimento do mais eficiente.

A distinção entre dumping e subsídios, portanto, deve ter restado bem clara. Enquanto estes são uma prática estatal, que envolve a transferência de recursos públicos, direta ou indiretamente, o que pode implicar preços privados mais competitivos, aquele – o dumping – é uma prática essencialmente privada, que ocorre através da fixação de preços pelo empresário.

3.2. Dumping e Direito Concorrencial

O segundo ponto que gera confusão quando se pretende conceituar o dumping é a sua interponibilidade com o direito concorrencial. Com certa frequência, parte da doutrina e, sobretudo, os leigos confundem ou ao menos ligam a existência do dumping a outros três fenômenos concorrenciais de conhecimento mais difundido.

O primeiro é a prática de preço predatório, ou seja, o preço que é artificialmente baixo, chegando a ser inferior ao custo, e é praticado com o objetivo de eliminar a concorrência. Sobre este tema maior atenção será dispensada no próximo subitem.

O segundo fenômeno é o abuso de poder econômico, que pode ser conceituado como “o exercício, por parte de titular de posição dominante, de atividade empresarial contrariamente a sua função social, de forma a proporcionar-lhe, mediante restrição à liberdade de iniciativa e à livre concorrência, apropriação (efetiva ou potencial) de parcela da renda social superior àquela que legitimamente lhe caberia em regime de normalidade concorrencial”(25).

Nota:

(25) S. V. BRUNA. *O Poder Econômico e a Conceituação do Abuso em seu Exercício*. São Paulo: RT, 1997, p. 117.

O terceiro fenômeno concorrencial mais confundido com o dumping é a prática de ato tendente à dominação dos mercados. O ato tendente à dominação dos mercados é aquele que tem por objetivo precípuo da atividade econômica a eliminação do concorrente e a possibilidade de determinar o preço no mercado. É evidenciado quando “uma empresa ou um grupo de empresas controla em tal grau a produção, distribuição, prestação ou venda de determinado bem ou serviço, que passa a exercer influência preponderante sobre os respectivos preços”(26).

Nota:

(26) Art. 5º da Lei nº 4.137/62.

Esta idéia que se faz do dumping, ligando-o a conceitos de direito concorrencial, advém, provavelmente, da sua utilização indiscriminada e, com certeza, da carga pejorativa que se lhe imputa, com o fim de justificar a sua utilização.

Por isso, se justifica a explicação, *ad nauseam*, de que o dumping diferencia-se dessas outras práticas privadas tanto conceitual como juridicamente. O que caracteriza o instituto em tela, pois, é única e exclusivamente a discriminação de preços entre dois mercados nacionais, sendo que no mercado importador, o preço praticado é inferior àquele do mercado exportador. Por vezes, como se verá, a prática de dumping poderá implicar uma atitude anticoncorrencial, mas os elementos dos institutos mencionados acima não são nem suficientes nem necessários para a caracterização do dumping.

Note-se que, nos Estados Unidos, a legislação antidumping surgiu como uma extensão da legislação antitruste. Contudo,

já “[o] primeiro estatuto *antidumping* norte-americano (*Antidumping Act* , de 1916) eliminou a necessidade de se configurar a conspiração ou combinação entre vendedores organizados para atingir um fim em comum – descaracterizando assim a analogia utilizada em casos de *antidumping* com disposições Antitruste”. A separação entre os institutos se completa em 1921, com a eliminação da necessidade de provar a intenção de causar dano(27).

Nota:

(27) G. C. G. JOHANNPETER. *Antidumping – Prática Desleal no Comércio Internacional*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1996, p. 61.

Mesmo assim, a confusão entre o dumping e outros institutos de direito concorrencial persiste e é tamanha, que o próprio CADE, apoiado por parte da doutrina(28), chega a utilizar o conceito de dumping para definir práticas tipicamente tuteladas pelo direito antitruste(29).

Nota:

(28) Ver, nesse sentido, L. G. P. B. LEÃES, para quem, “[à] semelhança do que ocorre no Direito Comparado, o *dumping* se caracteriza como a redução do preço vigente no mercado ou abaixo do custo *qualificada* pela intenção de eliminar os concorrentes e dominar o mercado” (grifos no original). Mais adiante o mesmo autor conclui que “para se falar em ‘dumping’ força é que o fato indiciariamente delituoso venha integrado, *no campo normativo*, pela *redução* do preço, seguida de elevação, com vista ao exercício de uma especulação *abusiva*, e, *no campo subjetivo*, pelo intuito de eliminar a concorrência e provocar condições monopolísticas” (grifos no original). In *O “Dumping” como forma de Abuso do Poder Econômico*. São Paulo: RDM, v. 32, n. 91, 1993, p. 12 e 14. No mesmo sentido, J. I. G. FRANCESCHINI; J. L. V. A. FRANCESCHINI. *Poder econômico: Exercício e Abuso*. São Paulo: RT, 1985, p. 149-153.

(29) Segundo nos informa W. BARRAL, “[o] CADE já asseverou em suas decisões que: (i) ‘O dumping se caracteriza pela venda abaixo do preço do mercado, isto é, abaixo do preço dos concorrentes. Configura-se o dumping na exportação de mercadoria por preço inferior ao vigente no país exportador ou por preço abaixo do custo de produção’; (ii) ‘Dumping é a temporária e artificial redução de preços para oferta de bens ou serviços por preços abaixo daqueles vigentes no mercado, provocando oscilação em detrimento de concorrente, e subsequente elevação, exercício de especulação abusiva’; (iii) ‘Dumping – Venda de produto final importado a preço abaixo do custo de fabricação com vistas à dominação do mercado nacional’; (iv) ‘Configura dumping a prática de preços irrealmente baixos, com prejuízos ou utilização de meios ilícitos, com o objetivo de eliminar a concorrência’; (v) A atividade denominada dumping se caracteriza pela venda de produtos a preços abaixo do custo real, inclusive com prejuízo, com a finalidade de eliminar a concorrência e em seguida possibilitar a fixação de preços com lucratividade exagerada.’”In: *Dumping e Comércio Internacional: A regulamentação Antidumping após a Rodada do Uruguai*. Rio de Janeiro: Forense, 2000, p. 158-159.

Perante a legislação brasileira, que reconhece esses imperativos de ordem técnica, estes institutos são tratados de maneira absolutamente distinta. O dumping é tutelado pela legislação antidumping, reflexo da internalização dos acordos sobre a matéria no GATT e na OMC. A investigação sobre defesa comercial dispõe de processo administrativo autônomo, que é conduzido pelo DECOM, órgão do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC). Já as práticas anticoncorrenciais são tuteladas pela Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, e são investigadas pelo CADE, que pertence à estrutura administrativa do Ministério da Justiça.

3.2.1. Predação

Ante o exposto nas linhas anteriores, já deve ter restado clara a diferença entre a predação e o dumping. Ainda assim, contudo, o tema merece ser aprofundado, para que não reste dúvida onde dúvida não pode haver.

Segundo C. SALOMÃO FILHO, “[o] termo predação é denominação generalizada para vários tipos de condutas de uma prática muito simples. Segundo a definição corrente, trata-se do ato pelo qual o agente econômico incorre em prejuízos na expectativa de eliminar o concorrente do mercado, esperando recuperar posteriormente, através de diversas formas, o montante perdido”(30).

Nota:

(30) *Direito Concorrencial – As Condutas*. São Paulo: Malheiros, 2003, p. 159.

O predador, assim, pratica um preço infracompetitivo, com o objetivo específico de eliminar a concorrência, ainda que a recuperação dos prejuízos não se revista de caráter exclusivamente econômico(31).

Nota:

(31) Cite-se, por exemplo, a reputação de agressividade ou de *crazy firm*, empresa que “está disposta a arriscar a própria sobrevivência para ganhar fatias de mercado ou induzir um comportamento cooperativo e não agressivo dos outros concorrentes”. Cf. M. BURNS. *Predatory Pricing and the Acquisition Cost of Competitors*. *Journal of Political Economy*. 94/266, *apud* C. SALOMÃO. *Direito Concorrencial – As Condutas*. São Paulo: Malheiros, 2003, p. 182.

Note-se que as práticas de preço predatório e de dumping podem se sobrepor, embora uma não implique a outra necessariamente. Ou seja, é possível que o preço de dumping, inferior no mercado importador se comparado ao mercado exportador, seja também predatório, mas é possível que o preço de dumping não o seja. E mais, é possível que o preço predatório não seja objeto de dumping.

Isso ocorre, pois pode haver prática de dumping sem que o agente econômico incorra em prejuízos, uma vez que a venda abaixo do preço de custo não é requisito necessário para caracterização do mesmo. Por outro lado, é possível praticar a predação dentro de um único mercado ou ainda que em dois mercados distintos, sem que haja discriminação de preços entre ambos.

Por isso, a única real conclusão a que se pode chegar em caso de discriminação de preços é que o local onde o preço é maior é aquele em que há elevado poder no mercado. Como bem explica C. SALOMÃO FILHO, “[e]xiste apenas um tipo de comportamento que permite inferir com um razoável grau de segurança a existência de poder sobre o mercado. Trata-se da discriminação de preços. Com efeito, se uma empresa é capaz de discriminar entre consumidores localizados em mercados geográficos diferentes e se não existem motivos (...) a justificar essa discriminação, isso significa que no mercado em que cobra preços superiores a empresa é dotada de certo grau de poder”(32).

Nota:

(32) Ver a respeito V. P. AREEDA et al. *Antitrust law – an Analysis of Antitrust Principles and their Application*. v. II A, Boston, New York, Toronto, London, Little: Brown and Company, 1995, p. 93, *apud* C. SALOMÃO FILHO. *Direito Concorrencial – As Estruturas*. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2002, p. 93.

Preço predatório e dumping, pois, são condutas que não podem ser identificadas, uma vez que nem sempre coincidem. Portanto, seja qual for a causa, se revestida de abuso ou de deslealdade, configurar-se-á o dumping predatório, que fere o princípio da livre concorrência. Por outro lado, ainda que o dumping seja praticado por outros motivos, alheios a intenções escusas, mesmo assim é facultado ao país importador aplicar direito antidumping como forma de resguardar sua indústria nacional. Sem adentrar o campo da concorrência desleal, coloca-se que o fenômeno do dumping no mercado internacional pode ocorrer em razão de várias causas, nem sempre eivadas de intenção desonesta(33).

Nota:

(33) E. M. O. MARTINS. Da Concorrência Desleal: o “Dumping” Predatório no Contexto Internacional e no Mercado Interno Brasileiro. *Revista de Direito do Mercosul*, Buenos Aires, v. 2, n. 3, jun. 1998, p. 126.

4. OS FUNDAMENTOS DA LEGISLAÇÃO ANTIDUMPING

A abordagem do tema realizada até o presente momento explicitou algumas dificuldades que se relacionam à justificação da aplicação das medidas antidumping. Já se pode antever, tanto sob a ótica econômica quanto sob a jurídica, que se pretende aprofundar a seguir, que há uma enorme carga de retórica utilizada no embasamento da legislação antidumping.

4.1. O fundamento econômico

Conforme exposto anteriormente, é usual que se recorram a argumentos econômicos para fundamentar a aplicação de medidas antidumping. Por isso, foi primeiramente necessário delimitar alguns conceitos conexos a ele, para que parte dos equívocos fosse, de plano, afastada. Agora, serão tecidos alguns comentários sobre os fundamentos econômicos utilizados com maior frequência para justificar a aplicação de medidas antidumping, verificando-se a adequação ou não dos mesmos.

As acusações mais frequentes, desta forma, são as de que o produto objeto de dumping é: (i) vendido a preços predatórios; (ii) com discriminação de preços entre mercados nacionais, o que (iii) afastaria investimentos.

4.1.1. Dumping Predatório

Já foi visto acima (itens 2.3 e 3.2.1), que a alusão à prática de preços predatórios na exportação constitui um lugar comum na argumentação e fundamentação da aplicação das medidas antidumping. Por esta visão, o dumping constituiria uma estratégia mercadológica do exportador voltada à eliminação dos concorrentes no mercado importador. Derrotados os produtores nacionais, o exportador conseguiria elevar de forma monopolística os preços para reaver os prejuízos anteriormente suportados.

É comum argumentar, assim, que, embora o consumidor se beneficie inicialmente dos preços baixos, é ele o maior prejudicado quando os preços forem elevados arbitrariamente em um segundo momento.

A existência do intuito predatório, contudo, é de difícil caracterização, principalmente porque depende da conjunção de uma série de fatores para que se manifeste de maneira economicamente viável para o exportador.

Para que se apresente de maneira ideal, é necessário que o mercado importador: (i) seja um mercado fechado ou com altas barreiras à entrada⁽³⁴⁾, para não atrair outros competidores quando o preço for elevado para que o exportador possa reaver os prejuízos em que incorreu; (ii) tenha um alto custo de saída, o que impediria uma rápida alocação de recursos; (iii) tenha pequena vantagem comparativa, ou seja, tenha custos de produção da *res* elevados, que compensem os custos do produto importado com transporte e distribuição; e que (iv) não possua legislação antitruste capaz de coibir formas de abuso de poder econômico.

Nota:

(34) As barreiras à entrada estabelecem os limites internos à entrada de novos concorrentes no mercado, permitindo verificar os efeitos futuros que uma situação de concentração nos mercados trará para os consumidores. Isso porque estabelecem limitações à liberdade de iniciativa, mais que à liberdade de concorrência. Na definição de C. SALOMÃO FILHO, “[a]s barreiras à entrada são, assim, um dos principais elementos catalisadores do poder no mercado, que permite transformá-lo em verdadeira dominação dos mercados”. Ainda segundo o autor, há dois tipos de barreiras à entrada: as naturais que “decorrem da conformação do mercado e do tamanho relativo de seus participantes” (p. ex. as economias de escala ou o montante de capital inicial necessário) e as artificiais, que são “aquelas criadas por comportamentos ou omissões dos agentes” (p. ex. integração vertical e a publicidade). In: *Direito Concorrencial – As Estruturas*. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2002, p. 162-170.

Concomitantemente, o mercado exportador deveria: (i) ser altamente concentrado, de forma a permitir a cobrança de preços monopolísticos, que compensassem os déficits na exportação; (ii) ser altamente fechado, para impedir a entrada de produtos importados que derrubassem a cotação da mercadoria no mercado interno; (iii) não contar com uma legislação antitruste eficaz; e (iv) ter custos de entrada elevados, que impedissem uma melhor alocação dos recursos.

Somente a conjugação de todos esses fatores, ou ao menos da maioria deles, poderia levar à presunção de que a estratégia de prática de predação por um exportador é economicamente viável. Por isso, como se vê, os inúmeros fatores necessários tornam o dumping predatório, algo de difícil materialização, uma vez que formas distintas de inserção no mercado seriam mais factíveis.

A experiência americana demonstra, inclusive, que a necessidade de demonstração do intuito predatório pode até inviabilizar a aplicação de medidas antidumping. Esse seria, entre outros motivos, o fator que levou à substituição da primeira lei americana de combate ao dumping, o *Revenue Act* de 1916, pelo *Antidumping Act* de 1921, apenas cinco anos após a sua promulgação⁽³⁵⁾.

Nota:

(35) G. C. G. JOHANNPETER. *Antidumping – Prática Desleal no Comércio Internacional*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1996, p. 61. Ver item 4.1 e nota 38.

4.1.2. Discriminação de Preços

É comum encontrar na doutrina a posição de que a prática de dumping seria reprovável simplesmente porque representa a discriminação entre dois mercados geográficos(36).

Nota:

(36) Cf. W. R. FARIA, para quem “[o]s direitos *antidumping* não pertencem à classe das medidas punitivas. Aplicam-se para compensar os efeitos danosos da discriminação de preços sobre a atividade econômica do país importador”. In: *Constituição Econômica – Liberdade de Iniciativa e de Concorrência*. Porto Alegre: Fabris, 1990, p. 51, *apud* A. T. TAVOLARO. A Natureza Jurídica dos Direitos Antidumping. *Cadernos de Direito Tributário e Finanças Públicas*. v. 5, n. 18, jan./mar. 1997, p. 246.

A discriminação de preços ocorre quando um determinado produtor demanda preços distintos para o mesmo produto em locais diferentes. Esta prática seria recriminável, do ponto de vista econômico, por ser um distanciamento artificial do modelo de concorrência perfeita, segundo o qual os produtores seriam capazes de cobrar sempre um único e mesmo preço por uma determinada mercadoria, o melhor preço que alcancem.

Isto porque o preço é formado pela contraposição de duas pretensões: a do vendedor, de cobrar sempre mais; e a do comprador, de pagar sempre menos(37). Por isso é que ele é resultante das tensões entre a oferta e a procura, estabelecendo-se em um nível determinado de equilíbrio. Desta forma, o preço é fixado em um patamar relativamente menor no local onde a competição – atual ou potencial – for maior. Foi por esse motivo que se disse anteriormente que da discriminação de preços só se pode tirar uma conclusão: a de que há maior poder no mercado onde o preço for mais elevado (38).

Nota:

(37) J. T. DE CHIARA, apoiando-se no ensinamento de JEHRING explica que: “O móvel egoísta determina que as partes busquem da melhor forma a satisfação de suas necessidades em condições vantajosas. Aquele que oferece o bem ou serviço pretende adquirir a mais expressiva soma de moeda, enquanto o adquirente, em sentido oposto, objetiva despende a menor quantia possível. O encontro de ‘egoísmos’ completa a noção de equivalência, pois o nível de preços ajustado em cada relação de troca é limitado pela concorrência nos mercados, na medida em que condicionam os limites máximo e mínimo que cada parte respectiva poderá atingir no seu móvel egoísta definindo-se, destarte, o ponto de equilíbrio considerado satisfatório na busca do máximo de vantagens pelas partes”. In: *Moeda e Ordem Jurídica*. Tese de doutoramento defendida na Faculdade de Direito da USP, São Paulo: 1986, p. 113.

(38) Os economistas também se referem a este fato de outra forma, postulando que entre o mercado exportador e o mercado importador haveria uma diferença na elasticidade da demanda. O termo elasticidade na demanda é usado para designar o grau em que a quantidade demandada varia em resposta às oscilações de preço no mercado ou, nas palavras de F. NUSDEO, “[n]ão interessa ao cientista ter apenas uma vaga idéia do que acontece quando os preços baixam ou sobem. Ele precisa saber como e quanto variam as quantidades em função dos preços, par medir a sensibilidade da procura a uma variação dos preços. Essa medida da sensibilidade chama-se *elasticidade (...)*” (grifo no original). In: *Curso de Economia – Introdução ao Direito Econômico*. 2. ed. São Paulo: RT, 2000, p. 230.

Nestas condições, o mercado que estiver sendo objeto da prática de dumping será aquele que, ao menos em tese,

estará se demonstrando mais competitivo e que, conseqüentemente, tem o poder de mercado mais diluído. Não há como se ver qualquer problema, pois, na discriminação de preços se o preço inferior não representar a venda abaixo do preço de custo ou demonstrar o intuito de dominação dos mercados. Saliente-se que, neste último caso, caberia única e exclusivamente ao direito antitruste sancionar a prática.

Como se pode ver, fundamentar a aplicação das medidas antidumping atribuindo uma carga pejorativa abstrata à discriminação de preços distorce o problema, que estaria, na realidade, no mercado exportador, mais concentrado, menos competitivo e, por vezes, até com deficiências de informação(39).

Nota:

(39) J. M. FINGER, dissertando sobre a reação das “Korean Consumer Electronics Industry” às medidas antidumping aplicadas pelos EUA, conclui que: “[t]he major finding of Bark’s study is that Korean companies reacted to antidumping actions by lowering the prices they charge in Korea rather than by raising their export prices. Korean companies took this route because they have significant market power in Korea , but in export markets they are at the mercy of market forces”. In: *Antidumping – How it Works and Who Gets Hurt*. Ann Arbor : University of Michigan , 1993, p. 41.

É necessário ressaltar, contudo, que a discriminação de preços pode decorrer do próprio embate entre produtores, inserindo-se em estratégias lícitas dos próprios agentes econômicos. A primeira, e mais importante delas, é a de baixar os preços para forçar um aumento na participação no mercado. A segunda seria a prática do dumping para manter o nível de vendas ante flutuações negativas do mercado, como em épocas de recessão. A terceira seria para superar os altos custos iniciais em um ciclo produtivo que tende a baratear com a maturação do investimento e o aumento da utilização da capacidade instalada.

Note-se que, nestes casos, a discriminação de preços seria temporária e voltada à superação de barreiras do mercado. Traria, pois, benefícios aos consumidores e não poderia ser reputada negativa.

4.1.3. Redirecionamento de Investimentos

Esta fundamentação para a aplicação de direitos antidumping também se tornou muito freqüente na doutrina(40). Refere-se ao desestímulo que representa o dumping para investimentos, que seriam redirecionados do mercado importador para o mercado exportador.

Nota:

(40) Veja, por exemplo, as palavras de G. C. G. JOHANNPETER: “Esta prática desleal atua como fator inibitório de investimentos no mercado vítima de *dumping*” (grifo no original). *Antidumping – prática desleal no comércio Internacional*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1996, p. 65.

A aplicação dos direitos antidumping, neste caso, seria a negação da lógica de livre mercado, conforme idealizada por Adam Smith. Ora, os direitos cobrados sobre os produtos importados, ao elevarem o preço do produto no mercado nacional, inibiriam a “mão invisível” responsável pela realocação dos recursos para os setores em que são necessários e que seriam responsáveis pela própria eliminação da diferenciação de preços.

A imposição de direitos antidumping, assim, representaria uma forma de manutenção da má alocação de recursos responsável pela existência dos requisitos que possibilitam a prática de dumping.

4.2. Fundamento Jurídico

De forma geral e preconceituosa, a doutrina jurídica reproduz os mitos econômicos de que o dumping seria sempre praticado em função de um intuito predatório ou de dominação do mercado importador(41). Como conseqüência, o fundamento jurídico comumente invocado para sustentar a aplicação de medidas antidumping é confundido com o fundamento da legislação antitruste: a livre concorrência(42).

Nota:

(41) “Os países hoje signatários da OMC enfrentam *dumping* como um problema real que distorce os mecanismos da livre concorrência, entendendo

que a única solução imediata para este problema é a aplicação da legislação *antidumping*” (grifos no original). G. C. G. JOHANNPETER. *Antidumping – Prática Desleal no Comércio Internacional*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1996.

(42) A livre concorrência, conforme explica T. S. FERRAZ JÚNIOR, é garantia de oportunidades iguais a todos os agentes, forma de desconcentração do poder econômico, de tutela do consumidor, enfim, garantia de uma sociedade mais equilibrada. “A livre concorrência de que fala a atual Constituição como um dos princípios da ordem econômica (art. 170, IV) não é a do mercado concorrencial oitocentista de estrutura atomística e fluida, isto é, exigência estrita de pluralidade de agentes e influência isolada e dominadora de um ou uns sobre outros. Trata-se, modernamente, de um processo comportamental competitivo que admite gradações tanto de pluralidade quanto de fluidez. É este elemento comportamental – a competitividade – que define a livre concorrência. A competitividade exige, por sua vez, descentralização de coordenação como base da formação dos preços, o que supõe livre iniciativa e apropriação privada dos bens de produção”. *A Economia e o Controle do Estado*. In: *O Estado de São Paulo*. Edição de 04.06.1989, *apud* E. R. GRAU. *A Ordem Econômica na Constituição de 1988 – Interpretação e Crítica*. 8. ed. São Paulo: Malheiros, 2003, p. 190.

Contudo, frise-se ainda uma vez, o ramo do direito dedicado a coibir práticas anticoncorrenciais é o direito antitruste, distinto e autônomo do direito antidumping. De fato, o direito concorrencial protege a livre concorrência de forma preventiva, através de um controle de estrutura – fiscalização e autorização de atos de concentração – e de forma repressiva, sancionando condutas anticoncorrenciais.

Já a legislação antidumping atinge práticas comerciais que em nada ameaçam a estrutura concorrencial do mercado. Na verdade, esta regulamentação chega a coibir práticas concorrenciais – estereotipadas e travestidas de desleais – desde que estejam presentes alguns requisitos, como o dano à indústria doméstica. Medidas antidumping, portanto, restringem a concorrência pela redução da capacidade competitiva do produto importado, que é onerado com a soma do adicional cobrado quando da importação, ou, como diria M. J. FINGER, “[a] *ntidumping is anticompetition policy, no procompetition*”(43).

Nota:

(43) *Antidumping – How it Works and Who Gets Hurt*. Ann Arbor : University of Michigan , 1993, p. 53.

Ainda nesta mesma linha de raciocínio, também é invocada com freqüência, para justificar a aplicação de medidas antidumping, a proteção ao consumidor(44). De acordo com este argumento, embora o consumidor tenha que pagar mais inicialmente, ele seria beneficiado ao fim, quando se torna inviável que os preços subam em função da dominação de mercado pelos produtos importados.

Nota:

(44) Além de existir legislação específica para tutelar os interesses do consumidor – vide o Código de Defesa do Consumidor –, pode-se citar, mais uma vez, o direito concorrencial como forma de protegê-lo. C. SALOMÃO FILHO, contestando o paradoxo de Bork, ensina que a legislação antitruste brasileira claramente reconhece uma pluralidade de interesses protegidos pela legislação antitruste, entre eles a proteção da existência da concorrência e a proteção do consumidor. In: *Direito Concorrencial – As Estruturas*. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2002, p. 28-39.

O fundamento econômico da posterior elevação monopolística dos preços já foi desmistificado anteriormente, quando se explicitou que, embora possível, é de difícil ocorrência pela multiplicidade de fatores que envolve. Juridicamente, pode-se argumentar ainda que os direitos antidumping não deixam de ser aplicados se os benefícios ao consumidor superarem os prejuízos da indústria doméstica, o que pode ocorrer com freqüência em casos de *downstream dumping*. Este fato não é sequer sopesado durante as investigações. Tampouco a impossibilidade de dominação de mercado pelo produto importado.

Pode-se observar, como conseqüência, que os argumentos utilizados para justificar a aplicação dos direitos antidumping são desmentidos pela própria legislação pertinente ou pela contradição que gera a sua aplicação prática. Implicitamente, contudo, remanesce uma retórica axiológica baseada na defesa do preço justo(45).

Nota:

(45) A idéia de que as medidas antidumping se justificam para impedir a venda de um produto abaixo do preço justo não pode ser aceita. Em uma economia concorrencial, como foi explicado, o preço é determinado pela correlação de forças de mercado, regidas pelas leis da oferta e da procura. A única justiça que se poderia aferir, pois, é a que se relaciona à adequação do preço às regras de livre mercado e não com um *standard* predeterminado. Ao basear-se no dogma de que existiria um preço justo para cada produto, o jurista desloca a racionalidade do mercado para o legislador, sobrepondo-o a qualquer necessidade de confirmação prática. A justiça na determinação do preço carece de critérios que assegurem a sua determinação econômico-científica. Logo, a sua verificação fica sujeita a aspectos histórico-valorativos da sociedade. Sobre a impossibilidade prática de aferição de poder no mercado baseada no cálculo do sobrepreço monopolista, ver C. SALOMÃO FILHO. *Direito Concorrencial – As Estruturas*. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2002, p. 90-97.

4.2.1. Eficiência Produtiva Nacional e Concorrência Internacional

Ante todo o exposto, parece ter sobrado uma última justificativa para a aplicação de medidas antidumping: a proteção da indústria nacional contra a concorrência realizada por produtos importados.

Nos itens 4.1 e 4.2 *supra*, foi visto que os argumentos econômicos e jurídicos tradicionalmente evocados pela doutrina não fornecem bases sólidas para fundamentar a existência e a aplicação de medidas antidumping. Isso ocorre em função do tratamento que é dispensado à matéria, pois, uma vez que a prática do dumping é regulamentada em âmbito internacional, também em âmbito econômico e jurídico internacional tradicionalmente se busca a sua justificativa.

Assim, foram combatidas as alegações genéricas de predação, discriminação de preços e redirecionamento de investimentos, bem como foram refutados os argumentos relativos à defesa da livre concorrência e do consumidor. Como se viu, a aplicação acrítica desses institutos pode levar, como diria C. SALOMÃO FILHO, a resultados economicamente indesejáveis e juridicamente insatisfatórios.

É importante salientar, contudo, que, para os Estados aceitarem entrar nesse processo contínuo e progressivo de abertura comercial em prol da expansão do comércio internacional, são necessárias a previsão e a regulamentação de mecanismos de proteção para suas economias, que podem se tornar extremamente vulneráveis à concorrência internacional.

V. DI CHIARA captou bem este aspecto e distinguiu duas situações: (i) a busca do desenvolvimento da comunidade internacional como um todo, através da ampliação e liberalização do comércio internacional; e (ii) a busca do desenvolvimento por cada Estado individualmente considerado, pela maior apropriação das vantagens geradas pela liberalização do comércio internacional com a proteção de sua indústria doméstica. “ *Si possono dunque distinguere le giustificazioni al protezionismo tra quelle che si fondano sulle imperfezioni del free trade nazionale ed internazionale da quelle che si fondano su altri valori, nei limiti operativi di ogni singolo Stato, per la tutela di interessi nazionali. In ogni caso il protezionismo non prescinde dall’interdipendenza tra i vari paesi, ma mentre il free trade si riferisce al benessere del mondo come un tutt’uno, il protezionismo si riferisce al benessere dei singoli paesi definito agli stessi tenendo conto della loro diversità la quale, come è noto, influenza la distribuzione dei vantaggi del commercio internazionale* ”(46). Estes mecanismos protetores – mas não protecionistas, porque não são arbitrários – são exatamente as exceções tratadas no item 3.1, das quais se destacam, no que se refere à proteção contra a concorrência, os institutos de defesa comercial: antidumping, antisubsídios e salvaguardas.

Nota:

(46) V. DI CHIARA. *L’antidumping Nella Política Commerciale della CEE*. Padova: Cedam, 1989, p. 119.

Todos eles têm a função de evitar a competição realizada pelos produtos importados com a indústria nacional, desde que presentes os requisitos estipulados em cada um dos acordos que os regulamenta na OMC. Em última análise, esses institutos possibilitam a sobrevivência e o desenvolvimento de setores específicos da indústria nacional dos membros, em detrimento do comércio internacional, ainda que assim seja mais oneroso para o consumidor e para outros setores da economia.

Frise-se que agora o ponto de vista é o nacional, de cada um dos Estados-Partes, que pode encontrar nos acordos de defesa comercial as situações em que lhes é lícito obstaculizar a importação de produtos com vistas a criar uma reserva de mercado para as empresas que formam o seu produto interno bruto.

No caso específico do dumping, um país poderá proteger a sua indústria da concorrência realizada pelo produto importado, vendido com diferenciação de preços, se houver dano, ameaça de dano ou retardamento na instalação da indústria nacional, independente de qualquer juízo de valor sobre a ilicitude ou a deslealdade da conduta.

Por isso, o bem jurídico que se pretende tutelar com a regulamentação antidumping é eficiência produtiva da indústria doméstica, através do afastamento da concorrência realizada pelas importações. Essa proteção, e tão somente ela, constitui

o fundamento da legislação antidumping.

Mas não ficaria fácil contrapor, por exemplo, que, se é a eficiência produtiva que se deseja proteger, então as medidas antidumping não deveriam proteger a indústria nacional arcaica, ultrapassada e de baixa competitividade? Haveria na legislação antidumping, desta forma, um contra-senso intrínseco de difícil resolução?

Acredita-se que não, pois o conceito jurídico de eficiência aqui mencionado está sendo utilizado de forma mais ampla que o conceito econômico fornecido pela Escola Neoclássica, ou seja, não diz respeito única e exclusivamente à produção da maior quantidade de bens ao menor custo(47).

Nota:

(47) “Para os economistas neoclássicos, eficiência é a habilidade de produzir a custos menores e *conseqüentemente*, reduzir os preços para o consumidor” (grifo no original). “A teoria neoclássica distingue entre dois tipos e eficiência: a eficiência alocativa e a eficiência produtiva. A eficiência alocativa relaciona-se com a distribuição dos recursos na sociedade (...). Ao contrário da eficiência alocativa, que vê a questão do ponto de vista de mercado, a eficiência produtiva expressa o efetivo uso dos recursos pelas empresas (...) representando o nível de dispêndio necessário para produzir um determinado bem”. C. SALOMÃO FILHO. *Direito Concorrencial – As Estruturas*. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2002, p. 23 e 176-177.

A eficiência produtiva de uma indústria nacional envolve muito mais do que os preços permitem exprimir. Relaciona-se com a realização de outros valores sociais, eleitos pela sociedade como merecedores de prestígio. Cite-se, por exemplo, a defesa dos empregos, a participação na formação da renda, a conservação de um setor estratégico para a economia – ainda que improdutivo e obsoleto – e até a auto-estima da população.

Não se pretende refutar aqui que as medidas de salvaguarda também sejam um instrumento apropriado para defender este conceito lato de eficiência da indústria nacional. Apenas que, conforme visto oportunamente (item 3.1.1.1), esta figura de defesa comercial possui características e aplicabilidade diversas, embora pertencente a um gênero comum.

A existência de um outro sem-número de valores sociais a serem tutelados, como a livre concorrência, em nada elide o fundamento aqui defendido. Apenas consiste grande equívoco tentar atribuir às medidas antidumping a função de concertar os descompassos concorrenciais, quando praticados através do comércio exterior. Esses outros valores sociais, como medida de boa técnica jurídica, têm que ser objeto de instituições jurídicas próprias, como de fato são, mais aptas a atingir as finalidades a que se propõem.

Aliás, a grande vantagem que a legislação antidumping demonstra é a de atribuir um caráter mais objetivo às situações a que se aplica. Engloba, sem a necessidade diabólica de demonstração de qualquer elemento subjetivo, práticas de direito concorrencial, neutralizando-as; porém, e acima de tudo, se aplica a situações que nada têm que ver com direito antitruste, exclusivamente em nome do fortalecimento da indústria nacional.

Portanto, ainda que desprovida de uma justificação econômica clara e cientificamente comprovada em nível internacional, a legislação antidumping se fundamenta econômica e juridicamente, sob a ótica interna dos membros, na defesa da eficiência produtiva nacional, através do afastamento da concorrência realizada por produtos importados.

5. CONCLUSÃO

O Brasil é um país que se demonstrou historicamente fechado em suas relações comerciais com o exterior. A década de 1990, contudo, representou uma mudança drástica nesse padrão comportamental, e o país passou a promover reformas no sentido da abertura e da liberalização comercial, buscando uma nova forma de inserção do Estado no mundo globalizado.

Esse processo, ainda não concluído, não se demonstrou simples e pacífico. Revelou uma série de descompassos estruturais da economia, nos quais a ciência jurídica pode e deve demonstrar cada vez mais a sua importância.

O direito econômico internacional e o direito do comércio internacional, nesse sentido, fornecem o arcabouço teórico que o Estado tem para se prevenir contra as flutuações econômicas e para fomentar seu próprio progresso de forma sustentada. A compreensão aprofundada do instituto do dumping, bem como dos demais mecanismos de defesa comercial, insere-se exatamente nessa perspectiva e é imprescindível para uma abertura mais harmônica e menos frágil do país ao comércio internacional.

Ao conceituar o dumping foi possível demonstrar que se trata de um instituto compreendido de forma diversa pelo direito e pela economia, mas que ambas as ciências se tocam e fornecem bases para sua compreensão. Atualmente, porém, o termo tem tido utilização ampla e irrestrita, designando situações que não constituem tecnicamente dumping. Muitas delas, como se viu no caso de dumping social e ambiental, revelam formas pejorativas de estereotipar vantagens estruturais e comparativas das economias em desenvolvimento.

Por isso, tornou-se necessário delimitar o tema, conceituando-se termos que lhe são conexos e que, muitas vezes, são utilizados para justificar a adoção das medidas antidumping. Assim foi possível separar o dumping, por exemplo, dos subsídios, figura gêmea do instituto em tela, mas que com ele não se confunde, principalmente, pela atuação governamental que o embasa. Outro passo importante dado para a compreensão do dumping foi a sua separação e distinção de outros institutos de direito concorrencial. O dumping, como se pôde ver, não é necessariamente uma prática desleal de comércio internacional.

Acontece que o instituto já nasceu rotulado negativamente, e o combate a essa prática tornou-se uma unanimidade entre o empresariado nacional dos países com maior inserção e abertura comerciais. Daí as preocupações com a utilização indiscriminada do instituto, que acabou tendo o seu âmbito de aplicação restringido sucessivamente desde a sua primeira previsão em um tratado internacional em 1947.

Apesar do sucesso e da difusão alcançados pelo instituto em um século de utilização, o fundamento para sua existência e para sua aplicação continua um tema controverso tanto no mundo do direito quanto no mundo da economia. Parte dessa confusão esbarra, inicialmente, na elevada carga de retórica utilizada para fundamentar a sua aplicação, uma vez que a adoção das medidas pode ser politicamente onerosa para as relações diplomáticas internacionais. Assim, são freqüentemente colocadas em um mesmo plano as medidas antidumping e outras figuras repressivas de direito antitruste.

A segunda parte da confusão é decorrência da perspectiva de análise. A legislação antidumping não tem fundamento no desenvolvimento da economia global ou em aumentos nos níveis de comércio internacional, assim como outros temas que são objeto de acordo na OMC. As medidas antidumping existem exatamente na contra-mão deste progressivo processo de liberalização comercial e funcionam como uma espécie de contrapeso para que os Estados admitam entrar nessa espiral de abertura econômica.

Para fundamentar a existência e a aplicação de medidas antidumping, pois, a perspectiva tem que ser a economia interna dos Estados. Assim como as demais medidas de defesa comercial, o direito antidumping está fundamentado em um conceito amplo de eficiência produtiva da indústria nacional que fica protegida da competição realizada pelos produtos importados. Trata-se de uma forma de proteção, e não de protecionismo, uma vez que, cumpridos os requisitos, a adoção de medidas deixa de ser arbitrária. Afinal, “[i]n the end, dumping has no meaning other than the cumulation of circumstances in which the politics of the immediate problem had exploited the flexibility of the underlying structure to rationalize action against imports”. Isso explica por que a medida antidumping “is a harnessing of state power to serve a private interest: a means by which one competitor can use the power of the state to gain an edge over another competitor”(48).

Nota:

(48) J. M. FINGER. *Antidumping – How it Works and Who Gets Hurt*. Ann Arbor: University of Michigan, 1993, p. 27 e 34.

É exatamente por isso que os principais elementos do acordo têm que ter um tratamento harmônico entre o maior número possível de Estados. Foi isso o que se conseguiu na prática com a adoção do Acordo Antidumping da Rodada Uruguai. Vistos os elementos-chave conforme conceituados pelo direito internacional, as principais peculiaridades de cada regulamentação antidumping restarão nas estruturas administrativas de cada país.

O estudo aprofundado do direito econômico internacional e do direito do comércio internacional amplia as perspectivas do direito como ciência transformadora da sociedade globalizada. Permite a compreensão dos objetivos de institutos, com os quais a doutrina guarda pouca familiaridade, e demonstra os meios de atingi-los. Como diria C. SALOMÃO FILHO, “[o] direito, como ciência de prescrição de comportamentos, é necessariamente finalístico. Fins confusos geram meios imperfeitos e meios perfeitos, não utilizados para consecução e fins, são perfeitamente inúteis”(49).

Nota:

(49) *Direito Concorrencial – As Estruturas*. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2002, p. 278.

6. ÍNDICE DAS FONTES

6.1. Fontes primárias

BRASIL. Legislação Antidumping, Circular SECEX 21, de 2 de abril de 1996

_____. Legislação Antidumping, Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994.

_____. Legislação Antidumping, Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995.

_____. Legislação Antidumping, Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003.

_____. Legislação Antidumping, Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995.

_____. Legislação Antidumping, Resolução do Ministério da Fazenda 1227, de 14 de maio de 1987 (revogada).

_____. Legislação Antitruste, Lei nº 4.137, de 10 de setembro de 1962 (revogada).

_____. Legislação Antitruste, Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994.

_____. Constituição Federal de 1988.

EUA, Sherman Act of 1890.

_____. US Antidumping Act of 1921.

_____. Revenue Act of 1916.

GATT, General Abreement on Tariffs and Trade, de 30 de outubro de 1947.

UE, Legislação Antidumping, Regulamento do Conselho nº 384/96, de 22 de dezembro de 1995.

_____. Tratado de Roma, de 25 de março de 1957.

WORLD TRADE ORGANIZATION. Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, de 15 de abril de 1994.

6.2. Bibliografia

AMARAL JÚNIOR, Alberto do. *OMC e o Comércio Internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

ASSIS, Francisco Arnaldo de. Direito Antidumping e Compensatório – Retroatividade. *Tributação em Revista*, Brasília, v. 7, n. 30, p. 16-22, out./dez. 1999.

AZEVEDO, Álvaro Villaça. *Curso de Direito Civil – Teoria Geral das Obrigações*. 9. ed. s. l.: Revista dos Tribunais, 2001.

BAPTISTA, Luiz Olavo. Dumping e Anti-Dumping no Brasil. In: AMARAL JÚNIOR, Alberto do (coord.). *OMC e o Comércio Internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

BAPTISTA, Luiz Olavo; RODAS, João Grandino; SOARES, Guido Fernando Silva. *Normas de Direito Internacional*. São Paulo: LTr, tomos I, II, III (v. 1 e 2), 2000.

BARRAL, Welber. *Dumping e Comércio Internacional: A regulamentação Antidumping após a Rodada do Uruguai*. Rio de Janeiro : Forense, 2000.

BLACK, Henry Campbell. *Black's Law Dictionary*. St. Paul : West Publishing Co., 1991.

BRUNA, Sérgio Varella. *O Poder Econômico e a Conceituação do Abuso em seu Exercício*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1997.

CABANELLAS, Guillermo. *El Dumping – Legislación Argentina y Derecho Comparado*. Buenos Aires: Editorial Heliasta, 1981.

CARVALHO, Paulo de Barros. *Curso de Direito Tributário*. São Paulo: Saraiva, 2003.

CEGALLA, Domingos Paschoal. *Novíssima Gramática da Língua Portuguesa*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2002.

COSTA, Lígia Maura. *Subsídios e Salvaguardas*. In: AMARAL JÚNIOR, Alberto do (coord.). *OMC e o Comércio Internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

CUNHA, Ricardo Thomazinho da. A Aplicação do Acordo Antidumping no Brasil. *Revista do IBRAC*, São Paulo, v. 7, n. 5, p. 27-39.

CZAKO, Judith; HUMAN, Johann; MIRANDA, Jorge. *A Handbook on Anti-Dumping Investigations*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

DE CHIARA, José Tadeu. *Moeda e Ordem Jurídica*. Tese de doutoramento defendida na Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. São Paulo: s.e., 1986.

DEL CHIARO, José; SILVEIRA, João Marcos; LEMES, Selma Maria Ferreira. Fundamentos e Objetivos da Legislação Antidumping. *Revista de Direito Econômico*, n. 25, p. 61-70, jun. 1998.

DESTA, Melaku Geboye. *The Law of International Trade in Agricultural Products*. s.l.: Kluwer Law International, 2002.

DI CHIARA, Valério. *L'antidumping Nella Política Commerciale della CEE*. Padova: Cedam, 1989.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. *Direito Administrativo*. São Paulo: Atlas, 2001.

DURLING, James P.; NICELY, Matthew R. *Understanding the WTO Anti-Dumping Agreement: Negotiating History and Subsequent Interpretation*. London: Camaron May, 2002.

FARIA, Werter R. *Constituição Econômica – Liberdade de Iniciativa e de Concorrência*. Porto Alegre: Sergio Antonio Fabris, 1990.

FERRAZ JÚNIOR, Tércio Sampaio; DA ROSA, José Del Chiaro; GRINBERG, Mauro. Direitos Anti-“dumping” e Compensatórios: sua Natureza Jurídica e Conseqüências de Tal Caracterização. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, v. 33, n. 96, p. 87-96, out./dez. 1994.

FERRAZ JÚNIOR, Tércio Sampaio. *Introdução ao Estudo do Direito – Técnica, Decisão, Dominação*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. *Novo Dicionário da Língua Portuguesa*. 2. ed. Rio de Janeiro : Nova Fronteira, 1986.

FINGER, J. Michael. *Antidumping – How it Works and Who Gets Hurt*. Ann Arbor: University of Michigan, 1993.

FRANCESCHINI, José Inácio Gonzaga; FRANCESCHINI, José Luiz Vicente de Azevedo. *Poder econômico: Exercício e Abuso*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1985.

GALLAGHER, Peter. *Guide to Dispute Settlement*. s.l.: Kluwer Law International, 2002.

GOYOS JÚNIOR, Durval de Noronha. *Noronha's Legal Dictionary = Noronha Dicionário Jurídico – English/Portuguese, Português/Inglês*. São Paulo: Observador Legal, 1998.

- GRAU, Eros Roberto. *A Ordem Econômica na Constituição de 1988 – Interpretação e Crítica*. 8. ed. São Paulo: Malheiros, 2003.
- GUEDES, Josefina Maria M. M.; PINHEIRO, Silvia M. *Antidumping, Subsídios e Medidas Compensatórias*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- HOUAISS, Antônio; CARDIM, Ismael (editores). *Novo Dicionário Folha Webster's – Inglês/Português Português/Inglês*. São Paulo : Grupo Folha, 1996.
- JACKSON, John H. *The World Trade Organization – Constitution and Jurisprudence*. London : The Royal Institute of International Affairs, 1999.
- JOHANNPETER, Guilherme Chagas Gerdau. *Antidumping – Prática Desleal no Comércio Internacional*. Porto Alegre : Livraria do Advogado, 1996.
- JOHN, Croome. *Guide to the Uruguay Agreements*. Geneva : Kluwer Law International, 1999.
- KELSEN, Hans. *Teoria Pura do Direito*. Trad. por MACHADO, João Baptista. 6. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998.
- LAFER, Celso. *Dumping Social*. In: BAPTISTA, Luiz Olavo; HUCK, Hermes Marcelo; CASELLA, Paulo Borba (coords.). *Direito e Comércio Internacional: Tendências e Perspectivas – Estudos em Homenagem ao Prof. Irineu Strenger*. São Paulo: LTr, 1994, p. 161-164.
- LEÃES, Luiz Gastão Paes de Barros. O “Dumping” como Forma de Abuso do Poder Econômico. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. São Paulo, v. 32, n. 91, 1993.
- LIMA, José Alfredo Graça. *O Brasil e o Comércio Exterior*. In: AMARAL JÚNIOR, Alberto do (coord.). *OMC e o Comércio Internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- MARTINS, Eliane Maria Octaviano. Da Concorrência Desleal: o “Dumping” Predatório no Contexto Internacional e no Mercado Interno Brasileiro. *Revista de Direito do Mercosul*, Buenos Aires, v. 2, n. 3, p. 125-128, jun. 1998.
- MARQUES, Frederico do Vale Magalhães. O Dumping na Organização Mundial do Comércio. In: CASELLA, Paulo Borba; MERCADANTE, Araminta de Azevedo (coords.). *Guerra Comercial ou Integração Mundial pelo Comércio?*. São Paulo: LTr, 1998
- NUSDEO, Fábio. *Curso de Economia – Introdução ao Direito Econômico*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2000.
- PALMETER, David. A Commentary on the WTO Anti-dumping Code. *Journal of World Trade: Law, Economics, Public Policy*. Geneva, v. 30, n. 4, p. 43-69.
- RODRIGUES, José Roberto Pernomian. Os Efeitos do Dumping sobre a Competição. *Revista de Direito Econômico*. Brasília, n. 22, jan./mar. 1996.
- SALOMÃO FILHO, Calixto. *Direito Concorrencial – As Condutas*. São Paulo: Malheiros, 2003.
- _____. *Direito Concorrencial – As Estruturas*. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2002.
- SOARES, Guido Fernando Silva. *Curso de Direito Internacional Público*. São Paulo: Atlas, v. 1, 2002.
- TAVOLARO, Agostinho Toffoli. A Natureza Jurídica dos Direitos Antidumping. *Cadernos de Direito Tributário e Finanças Públicas*, São Paulo, v. 5, n. 18, p. 238-249, jan./mar. 1997.
- TADDEI, Marcelo Gazzzi. ODumping e a Defesa Comercial no Brasil. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, São Paulo, v. 39, n. 120, p. 95-99, out./dez. 2000.
- VARANDA, Aquiles Augusto. *A Disciplina do “Dumping” no Acordo Geral de Tarifas Aduaneiras e Comércio: Tipificação de um Delito num Tratado Internacional?*. Tese de doutoramento defendida na Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo: São Paulo, 1987, p. 136.
- VENTURINI, Gabriella. *L’Accordo Generale Sulle Tariffe Doganali e il Commercio (GATT) – Testi e Casi*. Milano: Giufrè, 1988.
- VERMULST, Edwin; WAER, Paul. The Calculation of Injury Margins in EC Anti-dumping Proceedings. *Journal of World Trade: Law, Economics, Public Policy*. Geneva, v. 25, n. 6, p. 5-42, dez. 1991.